

**MOTIVASI DAN SUKAP KONSUMEN TERHADAP
KEPUTUSAN MEMBELI PADA MATARI MINI MARKET DI
YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

Pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen

Universitas Muhammadiyah

Yogyakarta



Oleh :

WINDU ANDI DARMAWAN

2000.041 0092

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2005**

SKRIPSI

MOTIVASI DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI PADA MATARI MINI MARKET DI YOGYAKARTA

Diajukan Oleh :

WINDU ANDI DARMAWAN

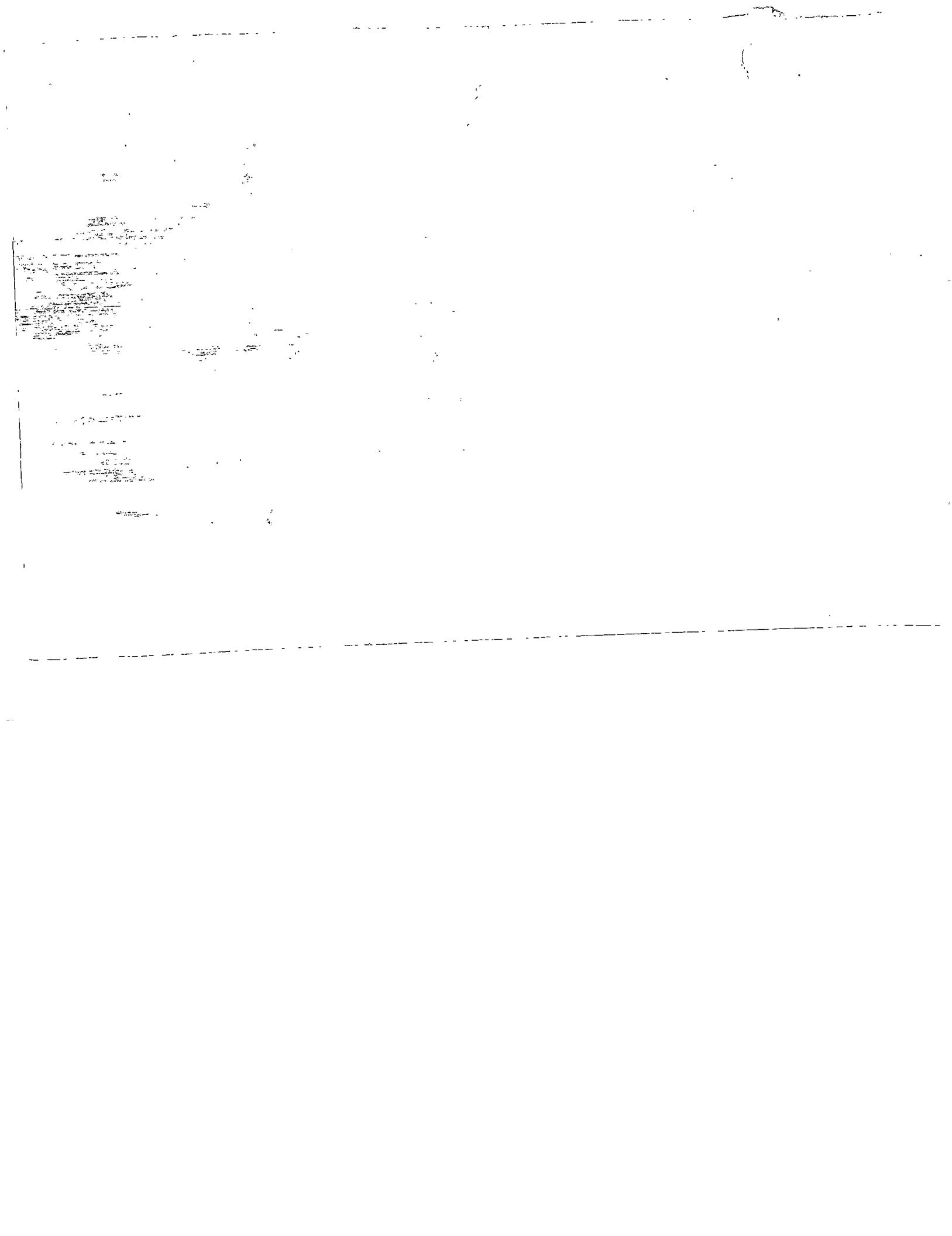
2000 041 6092

Telah disetujui Dosen Pembimbing

Pembimbing

Drs. Asnawi Asdanardju, M.Si
NIK : 131577593

Tanggal



SKRIPSI

MOTIVASI DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI PADA MATARI MINI MARKET DI YOGYAKARTA

Diajukan Oleh :

WINDU ANDI DARMAWAN
2000 041 0092

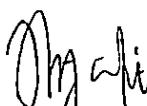
Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di depan
Dewan Pengaji Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Tanggal 25 Juli 2005

Yang terdiri dari :

Drs. Asnawi Asdinarju, M. Si.
Ketua Pengaji


Dra. Tri Maryati, M.M.
Anggota Pengaji


Rita Kusumawati, S.E.
Anggota Pengaji

Mengetahui

Fakultas Ekonomi

Misbach Anwar, M.Si.

NIK : 143 041



PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, Juli 2005

Windu Andi Darmawan

MOTTO

Keadaan yang kita inginkan harus kita raih, bukan kita tunggu... "visi tanpa misi adalah sebuah kebohongan besar".

*Janganlah kau selalu didepanku, karena kau bukan penuntunku
Dan janganlah kau selalu dibelakangku karena aku bukan penuntunmu
Tetapi mari melangkah bersama dengan irama yang sama*

*jika bunga menebarkan wangi melalui intisarinya
akupun demikian
jika malaikat datang seperti angin
akupun demikian
dan jika cinta meninggalkan jejaknya
akupun harus demikian*

Cinta tidak mengenal pengorbanan tetapi yang ada hanya ketulusan.

ALLAHU AKBAR, ALLAHU AKBAR, ALLAHU AKBAR.

PERSEMBAHAN

*Sebagai ungkapan cinta kasih yang tulus dari lubuk hati yang paling dalam,
Karya sederhanaku ini kupersembahkan untuk pihak# yang selalu yang menjadi bagian hidupku :*

Allah S.W.T atas karuniaNya, Kedua Orang Tuaku yang selalu menyemangati, membantu serta mendoakanku agar selalu menjadi lebih baik, Adikku atas tali kasih yang erat yang selalu memotivasi, membimbing, dan meyakinkanku dalam menjalani hidup, My Big Family (trah Mbudi Hardjono dan Trah Ibnu Moelyono), terima kasih atas dukungannya , Optie' (atas dukungan agar aku cepet selesaikan studyku), Dewi (atas support & bantuan persiapan komprehensifnya "duluan ya.. he2x"), Sahabat#ku Andre S.E (bapak,paling cool..) Nain (tetep semangat bung), Mamad S.E (tetep akur sama alvie ye..), Ari Kasur S.E (kasurnu masih dirumahku lho!), cah# kos "Sedehana"... sekali sederhana tetap sederhana : Kojeng, Neo, Embek, Nyeng, Cipo, Pekik, Abi(thank's Komputernya), Mirza, E'en, Bagong. Temen# akademikku ayo, cepatan susul coz masih banyak yang harus kita raih untuk kebahagiaan kita, Best partner in SEVENTEEN band: Pak Reza, Ka' Yudi, Ka' Bani, Ka' Doni, Ka' Herman, Om Harsha & all crew.... let's get it work, My HONDA '97 - AB 5087 MS (yang selalu setia meneman dan mengantarku), Almamaterku Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Semua yang pernah terlibat dalam perjalanan hidupku I'LL ALWAYS NEED
U ALL... NOW & FOREVER

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, dengan mengucap syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul "MOTIVASI DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI PADA MATARI MINI MARKET", bermaksud ingin mengetahui variable-variabel pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi dan lokasi yang dominan mempengaruhi keputusan membeli konsumen di MATARI Mini Market di Yogyakarta.

Dengan diselésaikannya penulisan skripsi ini maka penulis berharap bahwa ini bukanlah akhir dari suatu pengembangan ilmu khususnya perkembangan terhadap ilmu penulisan skripsi, namun makin berkembang lagi sampai tercapai tujuan pendidikan yang dicita-citakan.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh penulis untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Program Studi Manajemen Perusahaan.

Keberhasilan dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis dengan setulus hati mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Drs. Misbahul Anwar M. Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.

2. Ibu Rini Juni Astuti SE. M. Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selama ini telah memberikan petunjuk akademik kepada penulis.
3. Bapak Drs. H. Asnawi Asdinardju, M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak memberikan petunjuk, pengarahan, nasehat, masukan-masukan dengan penuh keikhlasan sampai dapat diselesaiannya skripsi ini.
4. Bapak Kusmardono, Ibu Rini Ismiyarti dan De' Nanda yang selalu memberikan semangat untuk menjadi lebih baik.
5. Semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu-persatu namanya.

Akhirnya penulis hanya dapat memohon kepada Allah SWT agar semua pihak yang telah membantu kelancaran skripsi ini senantiasa dilimpahkan rahmat dan ridlo-Nya dan InsyaAllah skripsi ini dapatdapat memberikan manfaat bagi pengembangan skripsi selanjutnya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, Agustus 2005

Hormat Kami

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
ABSTRAKSI.....	
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Batasan Masalah Penelitian.....	5
C. Rumusan Masalah Penelitian.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Landasan Teori	7
1. Pengertian Pemasaran	7
2. Konsep Pemasaran.....	8
3. Riset Pemasaran.....	9
4. Perilaku Konsumen	10
5. Pengertian Motivasi	11
6. Bentuk-Bentuk Motivasi	12
7. Motivasi Sebagai Dasar Kebutuhan Pembelian Konsumen	16
8. Teori Motivasi	16
9. Pengertian Sikap	18

B. Kerangka Penelitian.....	22
C. Hipotesis	22
BAB III METODA PENELITIAN	24
A. Subyek Penelitian	24
B. Teknik Pengambilan Sampel	24
C. Jenis Data.....	25
D. Teknik Pengumpulan Data.....	25
E. Definisi Operasional Variabel Penelitian	26
F. Uji Kualitas Data	28
G. Uji Hipotesis dan Analisa Data.....	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33
A. Gambaran Umum Subyek Penelitian	33
1. Sejarah Perusahaan	33
2. Bentuk dan Strategi Perusahaan.....	34
3. Visi, Misi, emboyan dan Filosofi	35
4. Struktur Organisasi	36
5. Aspek Pemasaran.....	40
6. Personalia	43
B. Uji Kualitas Data	45
1. Hasil Pengujian Validitas	45
2. Hasil Pengujian Reliabilitas.....	47
C. Analisis Deskriptif	48
1. Profil Responden	48
2. Diskriptif Variabel	51
D. Hasil Penelitian dan Uji Hipotesis	54
1. Analisis Fishbien's Model Sikap	55
2. Analisis Arithmetic Mean.....	56
3. Chi-Square Test	57
4. Analisis Regresi Berganda.....	58
BAB V SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN.....	63

B. Saran.....	65
C. Validation Discussion	66

DAFTAR TABEL

4.1 Jumlah Tenaga Kerja	43
4.2 Hasil Uji Validitas Responden (Kepercayaan, Penilaian, Mitivasi)	46
4.3 Hasil Uji Validitas Keputusan Beli	47
4.4 Hasil Uji Reliabilitas Responden.....	48
4.5 Klasifikasi Responden Berdasar Usia	49
4.6 Klasifikasi Responden Berdasar Jenis Pekerjaan.....	49
4.7 Klasifikasi Responden Berdasar Tingkat Penghasilan	50
4.8 Kepercayaan Responden.....	51
4.9 Penilaian Responden.....	52
4.10 Motivasi Responden	53
4.11 Keputusan Beli.....	53
4.12 Pengintervalan Skor Sikap	55
4.13 Pengintervalan Skor Motivasi	55
4.14 Indek Sikap Konsumen.....	55
4.15 Pengukuran Motivasi	56
4.16 Chi-Square Test.....	57
4.17 Tabulasi Hasil Pengujian Regresi.....	59
4.18 Uji T	60

DAFTAR GAMBAR

2.1 Model Perilaku Konsumen.....	10
2.2 Kerangka Penelitian.....	22
Total Daftar Gambar	27